

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Sebagai seorang mahasiswa yang saat ini menempuh pendidikan di Universitas Multimedia Nusantara, salah satu tahapan utama yang perlu dilalui sebagai syarat kelulusan adalah dengan menjalani proses magang. Proses magang sendiri merupakan sebuah tahap kegiatan yang dilaksanakan oleh mahasiswa untuk menerapkan ilmu yang telah dipelajari dan memahami bagaimana teori yang ada dapat diterapkan dalam situasi nyata di lapangan. Dengan menjalani proses dalam magang ini, mahasiswa mampu untuk mendapatkan sejumlah manfaat yang signifikan dengan memberikan pengalaman kerja yang membantu untuk meningkatkan kompetensi pribadi maupun memperluas jejaring profesional menurut bidang pekerjaannya (Dewi, A.A., & Putra, I. G. P., 2020)

Dengan adanya pasar bisnis yang semakin berkembang saat ini, banyak individu yang pada akhirnya tertarik untuk menjalani karir sebagai seorang Sales dan Marketing dikarenakan prospek peran mereka yang krusial dalam ekspansi dan pertumbuhan sebuah bisnis. Komunikasi yang efektif kepada pelanggan tidak hanya bergantung kepada keterampilan berbicara saja, namun juga pemilihan strategi yang tepat saat bertemu dengan para pelanggan tersebut. Kemampuan untuk mengidentifikasi kebutuhan konsumen dan menciptakan strategi melalui komunikasi yang dapat memenuhi kebutuhan tersebut menjadi elemen kunci bagi sales dan marketing untuk menciptakan dampak yang maksimal dalam keberlanjutan bisnis.

Berhubungan dengan kontribusi seorang sales dan marketing dalam mendukung ekspansi dan pertumbuhan bisnis suatu perusahaan, terdapat salah satu perusahaan nasional yang saat ini membutuhkan kemampuan dan kontribusi sales dan marketing seperti PT. Artindo Pratama Sejahtera. PT. Artindo Pratama Sejahtera merupakan sebuah perusahaan produsen dan distributor cat berkualitas yang didirikan pada tahun 2002 silam. Salah satu cara agar sebuah perusahaan

nasional seperti PT. Artindo Pratama Sejahtera untuk mendapatkan kontribusi besar dari sisi sales dan marketing adalah dengan cara membuka lowongan magang.



Gambar 1.1 Nilai dan Pertumbuhan PDB Sektor Konstruksi (2010-2021)

(Sumber: http://scholar.unand.ac.id/457854/5/2.%20BAB%20I%20%28Pendahuluan%29_pd)

Sebelum pada akhirnya memutuskan untuk melakukan proses magang pada PT. Artindo Pratama Sejahtera. Namun sebelum membahas lebih dalam mengenai pertimbangan dan manfaat apa saja yang penulis akan dapatkan melalui proses magang di PT. Artindo Pratama Sejahtera, penulis sendiri juga tertarik untuk bergabung di tempat kerja PT. Artindo Pratama Sejahtera dikarenakan prospek pertumbuhan sektor konstruksi di negara Indonesia yang saat ini semakin meningkat pesat. Dengan adanya pertumbuhan sektor konstruksi yang saat ini semakin meningkat pesat sebelumnya, diketahui pula bahwa jumlah kebutuhan bahan bangunan yang diperlukan turut ikut naik, seperti semen, pasir, kerikil baja, serta cat yang merupakan fondasi utama dari adanya suatu warna pada bangunan konstruksi. Tak hanya sekedar menilai dari aspek prospek konstruksi yang membutuhkan bahan bangunan lebih seperti cat, tentunya penulis telah mempertimbangkan beberapa aspek yang perlu diperhatikan, seperti kemampuan

seperti apa yang penulis miliki dan manfaat apa yang penulis akan dapatkan melalui proses magang di PT. Artindo Pratama Sejahtera. Tak hanya karena mempertimbangkan beberapa aspek saja saja, penulis memilih PT. Artindo Pratama Sejahtera sebagai lokasi magang sebagai sales dan marketing karena perusahaan ini memiliki nama yang baik dengan reputasi yang baik pula dalam industri bahan bangunan yang aktif dalam memasarkan produknya. PT. Artindo Pratama Sejahtera juga gencar memberikan kesempatan bagi seorang sales dan marketing untuk berkontribusi dalam strategi pemasaran yang menarik perhatian konsumen di era konvensional maupun digital saat ini. Proses magang di PT. Artindo Pratama Sejahtera juga memberikan kesempatan untuk berkontribusi dalam menciptakan strategi yang tepat sasaran dalam membantu perusahaan semakin memperkuat posisinya di pasar bisnis Indonesia saat ini.

1.2 Maksud dan Tujuan Magang

Tujuan penulis selama magang menjadi Sales dan Marketing pada departemen Sales dan Marketing adalah untuk:

1. Mengetahui dan mempelajari proses kerja sebagai bagian dari departemen Sales dan Marketing pada PT. Artindo Pratama Sejahtera
2. Mengimplementasikan kemampuan Sales dan Marketing melalui peran sebagai bagian dari departemen HRD, khususnya pada bagian Sales dan Market Analyst
3. Mengasah hard skill dan soft skill untuk mendukung berjalannya alur dan proses kerja sebagai Sales dan Marketing pada departemen Sales dan Marketing di PT. Artindo Pratama Sejahtera, sehingga dapat dijadikan bekal masa depan untuk melanjutkan kerja di perusahaan
4. Mendapatkan pengetahuan dan pengalaman dalam bekerja di perusahaan besar, seperti PT. Artindo Pratama Sejahtera
5. Menyelesaikan prosedur magang untuk mendapatkan gelar sarjana sesuai dengan program studi
6. Menjalin relasi dengan para kolega dan karyawan yang telah memiliki banyak pengalaman dalam ranah Sales dan Marketing

1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Sebagai bagian dari proses magang, kampus Universitas Multimedia Nusantara memberikan kewajiban bagi penulis untuk mengikuti program magang ini sebanyak 640 jam kerja melalui jalur Internship Track 1 yang nantinya akan dikoordinasikan secara langsung bersama dengan seorang Supervisor selama di kantor, dan program 207 jam yang akan dikoordinasikan secara bersamaan pula dengan Dosen Pembimbing (Advisor). Program kerja magang yang penulis laksanakan akan berlangsung selama empat bulan, dimulai dari tanggal 20 Januari 2024 sampai 20 Mei 2024. Teknik kerja selama proses magang akan dilakukan dengan menggabungkan sistem work from office (WFO) dan work from home (WFH) selama 5 hari kerja (Senin sampai Jum'at) dalam 9 jam kerja mulai dari pukul 08.00 WIB - 17.00 WIB

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Magang

Waktu pelaksanaan magang sebagai Sales dan Marketing Intern pada PT. Artindo Pratama Sejahtera berlangsung selama empat bulan, dimulai pada tanggal 20 Januari 2025 hingga 20 Mei 2025. Jam kerja yang ditetapkan adalah mulai dari pukul 08.00 WIB hingga 17.00 WIB dalam lima hari kerja, yaitu dari hari Senin hingga Jum'at. Selama periode magang, kegiatan kerja terbagi menjadi dua, yakni dilakukan secara work from office (WFO) selama 3 hari dan work from home (WFH) selama 2 hari sehingga terdapat hari dimana kehadiran langsung menjadi bagian dari ketentuan kerja yang ada dalam perusahaan.

1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Magang

Sebelum proses magang dimulai, penulis mengikuti pembekalan magang terlebih dahulu yang diselenggarakan oleh Program Studi Manajemen bersama dengan Koordinator Magang Manajemen dan HIMMA secara daring pada tanggal 15 November 2024. Setelah itu, penulis melakukan pengisian KRS Internship Track 1 di website

myumn.ac.id dengan memenuhi syarat dan ketentuan akademik yang berlaku. Setelah melaksanakan seluruh proses registrasi magang melalui kampus, penulis kemudian merancang lamaran magang dan juga curriculum vitae (CV) dalam bentuk PDF untuk diberikan kepada lowongan kerja resmi milik PT. Artindo Pratama Sejahtera. Setelah melewati pengiriman lamaran dan CV kepada perusahaan lewat lowongan resmi tersebut, penulis mendapatkan kabar bahwa penulis dapat mengikuti tahap wawancara. Setelah melalui tahapan wawancara yang memiliki 2 sesi di dalamnya, penulis kemudian sepakat untuk bergabung dengan PT. Artindo Pratama Sejahtera dari tanggal 20 Januari 2025 sampai 20 Mei 2025.

Setelah itu, penulis kemudian melakukan registrasi perusahaan beserta informasinya ke dalam website merdeka.umn.ac.id pada tanggal 26 Februari 2025 untuk mendapatkan cover letter dari kampus UMN sebagai pernyataan bahwa mahasiswa akan melaksanakan proses kerja magang. Tak hanya itu saja, penulis juga menyelesaikan sejumlah data yang diisi pada laman formulir website Merdeka UMN yang mencakup data diri, surat pernyataan diterima magang (acceptance letter), serta data diri dari seorang supervisor yang akan membimbing penulis selama magang berlangsung. Penulis juga diharuskan untuk mengisi daily task atau pekerjaan harian selama magang ke dalam website Merdeka UMN. Program magang berlangsung selama lima hari kerja, yaitu dari hari Senin sampai Jumat pukul 08.00 WIB – 17.00 WIB sehingga sesuai dengan jam dan hari kerja biasanya.